

**KONSEP STRATEGI PEMASARAN DALAM
MEMOAR ROOM TO READ KARYA JOHN WOOD**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Program Studi Ilmu Perpustakaan Fakultas Adab dan Ilmu Budaya
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Untuk Memenuhi Sebagian
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Perpustakaan
Program Studi Ilmu Perpustakaan



Disusun Oleh:
Fajar Nugraha
NIM. 09140056

**PROGRAM STUDI ILMU PERPUSTAKAAN
FAKULTAS ADAB DAN ILMU BUDAYA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2013**

Dra. Labibah Zain, M.LIS
Dosen Prodi Ilmu Perpustakaan
Fakultas Adab dan Ilmu Budaya
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

NOTA DINAS

Hal : Skripsi Sdr. Fajar Nugraha

Kepada Yth:
Ketua Prodi Ilmu Perpustakaan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, mengoreksi dan menyerahkan perbaikan seperlunya, maka saya selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Fajar Nugraha
NIM : 09140056
Prodi : Ilmu Perpustakaan
Judul : Strategi Pemasaran Perpustakaan (Kajian Mengenai
Pemikiran John Wood dalam Memoar Room to Read)

Dapat dijadikan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata Satu Ilmu Perpustakaan, Fakultas Adab dan Ilmu Budaya UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Dengan ini saya mengharapkan agar skripsi Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan, untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 15 Januari 2014

Dosen Pembimbing,



Dra. Labibah Zain, M.LIS

NIP. 19681103 199403 2 005

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini asli karya sendiri, bukan jiplakan dari karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi mana pun. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 15 Januari 2014



Fajar Nugraha
NIM. 09140056



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ADAB DAN ILMU BUDAYA

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta 55281 Telp./Fak. (0274) 513949
Web : <http://adab.uin-suka.ac.id> E-mail : fadib@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: UIN.02/DA/PP.009/272/2014

Skripsi / Tugas Akhir dengan judul:

KONSEP STRATEGI PEMASARAN
DALAM MEMOAR ROOM TO READ KARYA JOHN WOOD

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Fajar Nugraha

NIM : 09140056

Telah dimunaqosyahkan pada : Jum'at, 24 Januari 2014

Nilai Munaqosyah : A -

Dan telah dinyatakan diterima oleh Fakultas Adab dan Ilmu Budaya UIN Sunan Kalijaga.

TIM MUNAQOSYAH

Ketua Sidang

Dra. Labibah Zain, M.LIS.
NIP. 19681103 199403 2 005

Penguji I

M. Solihin Arianto, S.Ag., SIP., M.LIS.
NIP. 19700906 199903 1 012

Penguji II

Anis Masruri, S.Ag., SIP., M.Si.
NIP. 19710907 199803 1 003

Yogyakarta, 11 Februari 2014

Dekan

Fakultas Adab dan Ilmu Budaya

Dr. Hj. Siti Maryam, M.Ag.
NIP. 19580117 198503 2 001

MOTTO

“Sesungguhnya Allah suka kepada hamba yang berkarya dan terampil (profesional atau ahli). Barangsiapa bersusah-payah mencari nafkah untuk keluarganya maka dia serupa dengan seorang mujahid di jalan Allah Azza wajalla.”

(HR. Ahmad)

PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini kupersembahkan untuk :

- *Kedua orang tuaku, Bapa dan Mamah yang selalu sabar dan mendoakan anaknya cepat lulus*
- *Adik-adikku tersayang: Fani, Ayang dan Acep yang membuatku tertawa,*
- *Untuk seseorang yang spesial, Anita Desi Fitriana. Terimakasih untuk semua bantuan dan dukungannya*
- *Untuk sobat-sobat yang selalu mendukungku,*

INTISARI

KONSEP STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMOAR ROOM TO READ KARYA JOHN WOOD

Fajar Nugraha (09140056)

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai konsep strategi pemasaran dalam memoar Room to Read karya John Wood. Jenis penelitian ini termasuk dalam penelitian kepustakaan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui telaah pustaka. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis isi yaitu dengan cara: 1) merumuskan masalah penelitian, 2) melakukan studi pustaka, 3) menentukan unit analisis, 4) menentukan sampel, 5) menentukan variabel, 6) membuat kategorisasi dan pedoman pengkodean, 7) mengumpulkan data, 8) melakukan coding data (*data coding*), dan 9) menyusun laporan penelitian. Hasil dari penelitian ini disimpulkan bahwa konsep strategi pemasaran dalam memoar Room to Read karya John Wood sesuai dengan model pemasaran 7P yang terdiri atas 1) produk (*product*) yaitu produk yang berupa jasa dan mempunyai komposisi produk terdiri dari penerbitan buku, beasiswa “Room to Grow”, rekonstruksi fasilitas pendidikan, dan memberikan pelatihan kepada guru, selain itu mempunyai ciri produk berupa merek Room to Read; 2) harga (*price*) yaitu nilai-nilai/ manfaat yang dirasakan dari kegiatan/ program Room to Read; 3) promosi (*promotion*) yaitu AIDA dengan promosi penjualan (*sales promotion*) dan surat pemberitahuan langsung (*direct mail*); 4) tempat (*place*) yaitu memilih lokasi strategis dan dekat dengan konsumen; 5) orang (*people*) yaitu seleksi/ perekrutan dan pelatihan; 6) proses (*process*) yaitu dimulai dari bagaimana desain proses jasa hingga jasa tersebut tersampaikan kepada konsumen; dan 7) layanan Konsumen (*physical evidence or customer service*) yaitu penggunaan situs web dan buletin sebagai media informasi serta menanggapi keluhan secara baik. Saran bagi perpustakaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi pengambilan keputusan dan bagi ilmu perpustakaan, diharapkan semakin banyak bahan pustaka mengenai strategi pemasaran perpustakaan dan adanya penelitian tentang filantropi di perpustakaan.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Strategi Pemasaran Perpustakaan, Model Pemasaran 7P, Room to Read, dan John Wood.

ABSTRACT

THE CONCEPT OF MARKETING STRATEGY IN MEMOIRS ROOM TO READ JOHN WOOD WORKS

Fajar Nugraha (09140056)

This research aims to gain an overview of the concept of marketing strategy in memoir Room to Read by John Wood .The method of this research is library research. The method of data collection uses library review. Otherwise, the technique of analyzing data uses the analysis of its content. They are: 1) formulating the problem of research, 2) doing the library reseach, 3) determining the unit of analysis, 4) determining the sample, 5) determining the variables, 6) making categorization and coding guidelines, 7) collecting data, 8) doing data coding, and 9) Arranging research report . The result of this research is concluded that the concept of marketing strategies in memoirs of Room to Read, John Wood works according to the 7P marketing model, consisting of: 1) product is a product like services and it also has a composition that is consisting of: the book publishing, the scholarship "Room to Grow", the reconstruction of educational facilities, and training to some teachers, while it also has the characteristics of the product such as the brand of Room to Read ; 2) price is the values/benefits that is perceived from the activity/program of Room to Read; 3) promotion is the AIDA with sales promotion and notification/ direct mail; 4) place it selects the strategic location and it is always also close to the consumer; 5) people are the selection/ recruitment and training; 6) process is begun how to design the process of the services until the services are delivered to consumers, and 7) Physical Evidence or Customer Service is the using of the website and bulletin as a media of information and it also responds the complaints wisely. Suggestions for library ,this research is expected to be a reference to take decisions. For library science, it is also expected many the library materials about the library marketing strategies and hopefully, there are more research about philanthropy in the library.

Keywords : Marketing Strategy, Marketing Strategy in Library, 7P Marketing Model, Room to Read, and John Wood.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb.

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi dengan baik. Penulis yakin bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Maryam, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Adab dan Ilmu Budaya UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah menciptakan suasana belajar yang baik dan nyaman di Fakultas Adab dan Ilmu Budaya.
2. Ibu Sri Rohyanti Zulaikha, S.Ag., SIP., M.Si. selaku Ketua Prodi Ilmu Perpustakaan atas bantuannya sehingga penulis banyak mendapat pengalaman dan ilmu selama menjadi mahasiswa Ilmu Perpustakaan.
3. Dra. Labibah Zain, M.LIS selaku Dosen Pembimbing atas masukan, arahan serta bimbingannya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. M. Solihin Arianto, S.Ag., SIP., M.LIS. selaku Dosen Penguji I, terima kasih atas arahan dan masukannya sehingga skripsi ini dapat diperbaiki sehingga lebih rapi dan mudah dibaca.
5. Anis Masruri, S.Ag., SIP., M.Si. selaku Dosen Penguji II, terima kasih atas arahan dan masukannya sehingga skripsi ini dapat diperbaiki dan terselesaikan dengan lebih baik.
6. Para dosen pengajar prodi Ilmu Perpustakaan yang telah memberikan dan mentransfer ilmu pengetahuannya kepada saya selama ini.
7. Para staf Fakultas Adab dan Ilmu Budaya, terima kasih atas bantuan segala kebutuhan administrasi yang dibutuhkan selama ini.
8. Bapa dan Mamah tercinta yang selalu menyemangatiku disela-sela kesibukannya serta adik-adik tersayangku yang selalu membuatku bahagia disaat pulang.

9. Anita Desi Fitriana, terimakasih karena masih sabar menemaniku, membantuku dalam mempelajari hal-hal baru.
10. Untuk seluruh teman-teman Ilmu Perpustakaan angkatan 2009, terima kasih atas segala semangat dan pertemanan baik kita selama ini.
11. Untuk seluruh teman-teman Pemandu di Taman Pintar Yogyakarta, terimakasih atas semua nasihat dan semangatnya selama ini, semoga pertemanan ini bisa tetap terjaga.

Pada akhirnya semoga Allah SWT melipatgandakan segala kebaikan yang telah diberikan pada penulis. Namun mengingat bahwa penelitian ini adalah penelitian pertama yang dilakukan penulis, untuk itu segala bentuk saran, kritik dan usulan sangat penulis harapkan demi perbaikan di masa yang akan datang. Akhirnya semoga karya ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 15 Januari 2014

Penulis

Fajar Nugraha

NIM. 09140056

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
INTISARI.....	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL DAN LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Sistematika Pembahasan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	6
2.1. Tinjauan Pustaka	6
2.2. Landasan Teori.....	9
2.2.1. Pengertian Pemasaran Perpustakaan	9
2.2.2. Pengertian Organisasi Nirlaba	11

2.2.3. Hubungan antara Perpustakaan dan Organisasi Nirlaba	11
2.2.4. Kebijakan Strategi Pemasaran Nirlaba (Jasa)	12
2.2.4.1. Produk	14
2.2.4.2. Harga	14
2.2.4.3. Promosi	14
2.2.4.4. Tempat	15
2.2.4.5. Orang	17
2.2.4.6. Proses	17
2.2.4.7. Layanan Konsumen	17
2.2.5. Memoar	18
BAB III METODE PENELITIAN	20
3.1. Jenis Penelitian	20
3.2. Waktu Pelaksanaan Penelitian	20
3.3. Subjek dan Objek Penelitian	21
3.4. Teknik Pengumpulan Data	21
3.5. Sumber Data	21
3.6. Metode Analisis dan Uji Kredibilitas Data	22
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	25
4.1. Gambaran Umum Mengenai Buku	25
4.2. Gambaran Mengenai John Wood dan Organisasinya	28
4.3. Hasil Penelitian dan Pembahasan	30
4.3.1. Konsep Strategi Pemasaran dalam Memoar “Room to Read”	30
4.3.1.1. Produk	30
4.3.1.2. Harga	39
4.3.1.3. Promosi	47

4.3.1.4. Tempat	54
4.3.1.5. Orang.....	60
4.3.1.6. Proses	66
4.3.1.7. Layanan Konsumen	71
BAB V PENUTUP	76
5.1. Simpulan	76
5.2. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79



DAFTAR TABEL DAN LAMPIRAN

Tabel 1: Daftar Penghargaan yang Diperoleh	29
Tabel 2: Teks yang Berkaitan dengan Komposisi Produk	31
Tabel 3: Teks yang Berkaitan dengan Ciri-ciri Produk	34
Tabel 4: Teks yang Berkaitan dengan Harga	39
Tabel 5: Teks yang Berkaitan dengan Promosi	48
Tabel 6: Teks yang Berkaitan dengan Penyumbang (Donatur)	55
Tabel 7: Teks yang Berkaitan dengan Klien (Client)	57
Tabel 8: Teks yang Berkaitan dengan Orang	60
Tabel 9: Teks yang Berkaitan dengan Desain Proses Jasa	67
Tabel 10: Teks yang Berkaitan dengan Penyampaian Jasa	69
Tabel 11: Teks yang Berkaitan dengan Layanan Konsumen	72
Lampiran 1: Sampul dan Daftar Isi Buku (Bahasa Inggris)	83
Lampiran 2: Sampul dan Daftar Isi Buku (Bahasa Indonesia Edisi Lama)	87
Lampiran 3: Sampul dan Daftar Isi Buku (Bahasa Indonesia Edisi Baru)	92
Lampiran 4: Perolehan Data Penelitian	96

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan serta keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain (Kotler, 1995:8). Pada proses pemasaran setiap kelompok ini membutuhkan suatu strategi yang selanjutnya disebut strategi pemasaran. Strategi pemasaran merupakan rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan untuk mencapai tujuan tertentu (Tjiptono, 1995:3).

Strategi pemasaran saat ini diterapkan oleh berbagai pihak baik yang bergerak di bidang produk atau jasa, salah satunya lembaga “Room to Read”. “Room to Read” merupakan suatu lembaga yang bergerak di bidang jasa pendidikan. “Room to Read” pada awalnya bernama *Books for Nepal*, didirikan hanya untuk membantu sekolah dan perpustakaan di Nepal saja. Berkat dukungan para donatur dan karyawan, “Room to Read” mulai memperluas jaringannya ke beberapa negara lain di Asia serta Afrika. Keberhasilan “Room to Read” sampai saat ini adalah membangun 15.119 perpustakaan dan 1.677 sekolah, menerbitkan 874 buku, menyalurkan 13.387.051 buku ke berbagai negara serta memberi beasiswa kepada 21.582 anak miskin (diakses dari <http://www.roomtoread.org/> pada 14 Mei 2013, pukul 06.03 WIB).

Pendiri lembaga “Room to Read” adalah John Wood, seorang mantan Direktur Microsoft bagian Bisnis dan Marketing untuk wilayah Cina dan Asia-Pasifik (diakses dari <http://www.roomtoread.org/> pada 24 Agustus 2013, pukul 06.03 WIB). Melalui “Room to Read” yang didirikannya, saat ini John Wood berhasil mendapat anugerah penghargaan TIME *Asia’s Heroes Award* pada tahun 2004 serta sejumlah penghargaan lainnya atas berbagai kontribusinya dalam perkembangan dunia pendidikan (diakses dari <http://www.ala.org/> pada 23 Agustus 2013, pukul 05.03 WIB).

Atas kesuksesannya bersama “Room to Read” pula, John Wood akhirnya menuangkan kisahnya tentang bagaimana ia membangun dan memasarkan “Room to Read” dalam memoar yang berjudul *“Leaving Microsoft to Change the World: Entrepreneur’s Odyssey to Educate the World’s Children”*. Memoar karangan John Wood ini pertama dirilis tahun 2006, sampai saat ini telah mendapat berbagai penghargaan di antaranya penghargaan sebagai *“Breaktrough Ideas in Education”* dari *Academy for Educational Development (AED)* tahun 2007, *“the Presidential Citation”* dari *American Library Association (ALA)* pada tahun 2008 dan *“Confucius Prize for Literacy”* dari UNESCO tahun 2011 serta beberapa penghargaan lainnya (diakses dari <http://www.roomtoread.org/> pada tanggal 23 Agustus 2013, pukul 22.35 WIB). Memoar tersebut saat ini juga telah diterjemahkan kedalam berbagai bahasa di antaranya bahasa Indonesia.

Menurut UU No.43 Tahun 2007 Tentang Perpustakaan pada pasal 4 disampaikan bahwa tujuan perpustakaan adalah sebagai tempat memperluas wawasan dan pengetahuan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa (diakses dari

<http://www.pu.go.id/> pada tanggal 26 Agustus 2013, pukul 13.17 WIB).

Berdasarkan tujuan tersebut diketahui bahwa perpustakaan telah dimandatkan untuk membantu para pengguna perpustakaan dalam memperluas wawasan dan pengetahuannya. Sebagaimana pendapat Purwono (1996:37) bahwa:

“...perpustakaan tidak dimaksudkan sebagai lembaga yang ingin mencapai tujuan laba, tetapi lebih mengutamakan pelayanan kepada masyarakat. Walaupun perpustakaan sebagai organisasi yang “nirlaba” dalam hal melayani masyarakat pembaca atau pencari informasi, perpustakaan juga perlu menerapkan falsafah dan prinsip-prinsip pemasaran yang modern agar dapat mencapai tujuan organisasional dengan baik”

Dari pengertian di atas, dapat diketahui bahwa penerapan strategi pemasaran pada perpustakaan menjadi amat penting dalam pengembangan perpustakaan agar lebih dikenal oleh pengguna jasanya. Karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti masalah “Konsep Strategi Pemasaran dalam Memoar Room to Read Karya John Wood”.

1.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah sekaligus menjadi pertanyaan dalam penelitian ini, yaitu: “Bagaimanakah konsep strategi pemasaran dalam memoar Room to Read karya John Wood?”

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran mengenai konsep strategi pemasaran dalam memoar Room to Read karya John Wood.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan peneliti maupun pembaca mengenai konsep strategi pemasaran dalam memoar Room to Read karya John Wood.

1.5. Sistematika Pembahasan

BAB I Pendahuluan. Pada bab ini diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan pada penelitian ini.

BAB II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori. Tinjauan pustaka ini berisi penjelasan mengenai penelitian sejenis sebelumnya serta perbedaan dengan penelitian peneliti, yakni yang berkaitan mengenai strategi pemasaran perpustakaan. Sedangkan pada landasan teori, peneliti menyajikan teori dari para ahli yang sesuai dengan topik pembahasan. Teori yang dikemukakan ini kemudian berfungsi sebagai pisau analisis pada masalah yang akan dibahas peneliti yakni bagaimana strategi pemasaran perpustakaan melalui lembaga nirlaba “Room to Read” menurut konsep John Wood.

BAB III Metode Penelitian. Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini, baik jenis penelitian, waktu pelaksanaan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, sumber data, uji keabsahan data serta teknik analisis data.

BAB IV Hasil dan Pembahasan. Bab ini mengurai gambaran umum mengenai “Room to Read” dan hal-hal lain yang bersangkutan disusun secara jelas dan sistematis. Selain hal tersebut, hasil dari penelitian ini akan dipaparkan

dan dibahas secara terperinci sehingga konsep pemikiran John Wood dapat memberi kontribusi dan diadopsi bagi dunia perpustakaan.

BAB V Penutup. Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi uraian kesimpulan dan saran terkait dengan tema dan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti.



BAB V

PENUTUP

5.1. Simpulan

Setelah melakukan penelitian tentang Strategi Pemasaran Perpustakaan terhadap pemikiran John Wood dalam memoar “Room to Read: Tinggalkan Karier di Microsoft demi Membangun 7.000 Perpustakaan di Pelosok Dunia”, maka peneliti dapat mengambil simpulan bahwa strategi pemasaran yang terdapat dalam memoar Room to Read dapat dikategorikan di antaranya sebagai berikut:

1. Unsur ‘produk’ Room to Read terdiri dari tiga elemen yaitu:
 - a. Produk yang ditawarkan adalah berbentuk jasa.
 - b. Komposisi produk (*product mix*) terdiri dari penerbitan beberapa buku yang uang royaltinya digunakan untuk dana pendidikan pelajar, beasiswa ‘Room to Grow’, dan membantu rekonstruksi fasilitas pendidikan seperti: perpustakaan, sekolah, lab komputer dan bahasa serta memberi pelatihan komputer bagi para guru di berbagai daerah termasuk daerah yang terkena bencana.
 - c. Memiliki ciri-ciri produk yaitu merek (*trademark*) dengan nama “Room to Read”.
2. Unsur ‘harga’ pada Room to Read terdiri atas nilai-nilai yang dirasakan dari berbagai manfaat kegiatan atau program Room to Read.
3. Pada unsur ‘promosi’ yaitu bauran promosi (*promotion mix*) yang digunakan adalah promosi penjualan (*sales promotion*) dengan cara melakukan kerja

sama dengan berbagai perusahaan besar, melakukan publikasi baik melalui stasiun televisi ataupun koran lokal dan menghadiri berbagai konferensi, seminar ataupun pameran. Selain itu, Room to Read juga membuat surat pemberitahuan langsung (*direct mail*) berupa *e-mail* berisi promosi produk serta laporan dan foto-foto perkembangan Room to Read. Adapun unsur promosi yang harus terpenuhi di antaranya: AIDA (dapat memperoleh perhatian/*attention*, merangsang minat/*interest*, membangkitkan keinginan/*desire* dan mendorong aksi/*action* pembelian).

4. Unsur ‘tempat’ dalam hal ini Room to Read (sebagai perusahaan) memilih lokasi-lokasi yang lebih dekat dengan konsumennya. Untuk tempat penyumbang (donatur) yang dipilih di antaranya: Amerika Serikat, New York, Boston, Washington, D.C, Atlanta, San Diego, Vancouver, London, Milan, Paris, Sydney, Kamboja, Hongkong, Singapura dan Ethiopia. Sedangkan tempat klien (client), di antaranya: Nepal, Vietnam, Kamboja dan Sri Lanka.
5. Unsur ‘orang’ pada Room to Read berkaitan dengan seleksi atau perekrutan dan pelatihan.
6. Unsur ‘proses’ yaitu dimulai dari bagaimana desain proses jasa Room to Read hingga jasa tersebut tersampaikan kepada konsumen (donatur dan klien).
7. Unsur ‘layanan konsumen’ terdiri atas penggunaan situs web dan buletin yang digunakan sebagai media informasi untuk mencantumkan dan hasil-hasil atau capaian organisasi Room to Read. Selain itu adanya unsur ‘layanan konsumen’ juga bertugas untuk menanggapi keluhan secara baik, salah satunya dengan cara mengirim *e-mail* tanggapan keluhan kepada konsumen.

Penggunaan *e-mail* juga dimanfaatkan sebagai laporan dengan baik dan jelas bagi donatur.

5.2. Saran

Setelah melakukan kajian terhadap strategi pemasaran perpustakaan melalui kajian mengenai pemikiran John Wood dalam memoar *Room to Read*, terdapat saran yang ingin peneliti sampaikan yaitu:

1. Bagi perpustakaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam pengambilan keputusan bagaimana penerapan strategi pemasaran di perpustakaan. Dengan adanya penjabaran berbagai perbedaan dan kesamaan antara strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Room to Read* dan strategi pemasaran yang diterapkan di perpustakaan, diharapkan analisis peneliti mengenai keduanya dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam strategi pemasaran perpustakaan selanjutnya untuk memajukan perpustakaan.
2. Untuk ilmu perpustakaan, diharapkan semakin banyak bahan pustaka dan teori mengenai strategi pemasaran perpustakaan. Selain itu, saat melakukan penelitian ini, peneliti menemukan adanya hubungan antara strategi pemasaran perpustakaan dengan filantropi. Karena penelitian ini masih berfokus kepada strategi pemasaran perpustakaan, diharapkan adanya penelitian lanjutan mengenai filantropi di perpustakaan.

DAFTAR PUSTAKA

- American Library Association. 2006. "CNN's Anderson Cooper, Room to Read's John Wood, author/musician Tom Sancton headline ALA Auditorium Speaker Series". Diakses dari <http://www.ala.org/Template.cfm?Section=archive&template=/contentmanagement/contentdisplay.cfm&ContentID=126164>., tanggal 25 Agustus 2013, pukul 13.15 WIB.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Griffin, Ricky W. 2004. *Manajemen Edisi 1, Jilid 7*. Jakarta: Erlangga.
- Harper, Boyd dkk. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Hartono, Bambang. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Indonesia. 2007. "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 43 Tahun 2007 tentang Perpustakaan". Diakses dari http://www.pu.go.id/satminkal/itjen/peraturan/UU_43_2007_PERPUSTAKAAN.pdf tanggal 26 Agustus 2013, pukul 13.17 WIB.
- Kotler & Amstrong. 2003. "Principles of Marketing 9th Edition". Diakses dari http://users.tkk.fi/~svsuomin/tiedostot/markkinointi/Kotler_Principles%20of%20marketing7.pdf, tanggal 26 November 2013 pukul 12.57 WIB.
- Kotler, Philip. 1995. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Krippendorff, Klaus. 1991. *Analisis Isi Teori dan Metodologi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani. 2008. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.

- Maness, Jack M. 2006. "Library 2.0 Theory: Web 2.0 and Its Implications for Libraries". Diakses dari <http://www.webology.org/2006/v3n2/a25.html>, tanggal 4 Januari 2014, pukul 13.00 WIB.
- Martono, Nanang. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: Rajawali Press.
- Moekijad. 1990. *Kamus Manajemen*. Bandung: Mandar Maju.
- Moeleong, Lexy. 1995. *Penelitian Kualitatif, Fenomena Sosial dalam Kehidupan Masyarakat*. Bandung: Rosdakarya.
- Mursid, M. 2006. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mustafa, Baidollahi. 1996. *Materi Pokok Promosi Perpustakaan Jilid 1-6*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Parinduri, Khairani. 2010. "Hubungan Implementasi Pemasaran Jasa Perpustakaan Dengan Pemanfaatan Layanan Perpustakaan Pada Badan Perpustakaan Arsip dan Dokumentasi (BPAD) Provinsi Sumatra Utara" (skripsi). Diakses dari repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/22137/6/Abstract.pdf, tanggal 27 November 2013, pukul 13.12 WIB.
- Purwono. 1996. "Strategi Pemasaran Jasa Perpustakaan". Diakses dari <http://www.lib.ugm.ac.id/data/pubdata/pusta/purwono.pdf>, tanggal 15 Agustus 2013, pukul 21.00 WIB.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI. 2008. "KBBI dalam jaringan". Diakses dari <http://bahasa.kemdiknas.go.id/kbbi/index.php>, tanggal 8 Mei 2013, pukul 13.15 WIB.
- Putri, Cintantyo Yosi. 2013. "Evaluasi Program Rekreasi Perpustakaan di Kantor Arsip dan Perpustakaan Daerah Kota Yogyakarta Ditinjau dari *Product, Promotion, Price, and Place* (Model Pemasaran 4P)" (skripsi). Prodi Ilmu Perpustakaan Fakultas Adab dan Ilmu Budaya UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Qalyubi, Syihabuddin, dkk. 2007. *Dasar-Dasar Ilmu Perpustakaan dan Informasi*. Yogyakarta: Jurusan Ilmu Perpustakaan dan Informasi Fakultas Adab UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Room to Read. 2013. "Award & Recognition". Diakses dari <http://www.roomtoread.org/page.aspx?pid=226>., tanggal 31 Desember 2013, pukul 22.35 WIB.

_____. 2013. "Board of Directors". Diakses dari <http://www.roomtoread.org/page.aspx?pid=226>., tanggal 31 Desember 2013, pukul 14.03 WIB.

_____. 2013. "Our Programs". Diakses dari <http://www.roomtoread.org/OurPrograms>., tanggal 31 Desember 2013, pukul 06.03 WIB.

Simamora, Bilson. 2003. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Suhartanto, Eko dkk. 2010. *Technopreneurship: Strategi Penting dalam Bisnis Berbasis Teknologi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Smith, Gareth dan Jim Saker. 1992. "Developing Marketing Strategy in the Not-for-Profit Sector". Diakses dari <http://search.proquest.com/docview/198791715?accountid=140285>, tanggal 26 November 2013, pukul 19.12 WIB.

Sulistyo-Basuki. 1991. *Pengantar Ilmu Perpustakaan*. Jakarta: Gramedia Pustaka.

Sumarni, Murti. 1997. *Marketing Perbankan*. Yogyakarta: Liberty.

_____. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Liberty

Surakhmad, Winarno. 1995. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar dan Metode Teknik*. Bandung: Tarsio.

Tjiptono, Fandy. 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

_____. 2006. *Strategi Pemasaran Jasa*. Malang: Banyu Media Publishing.

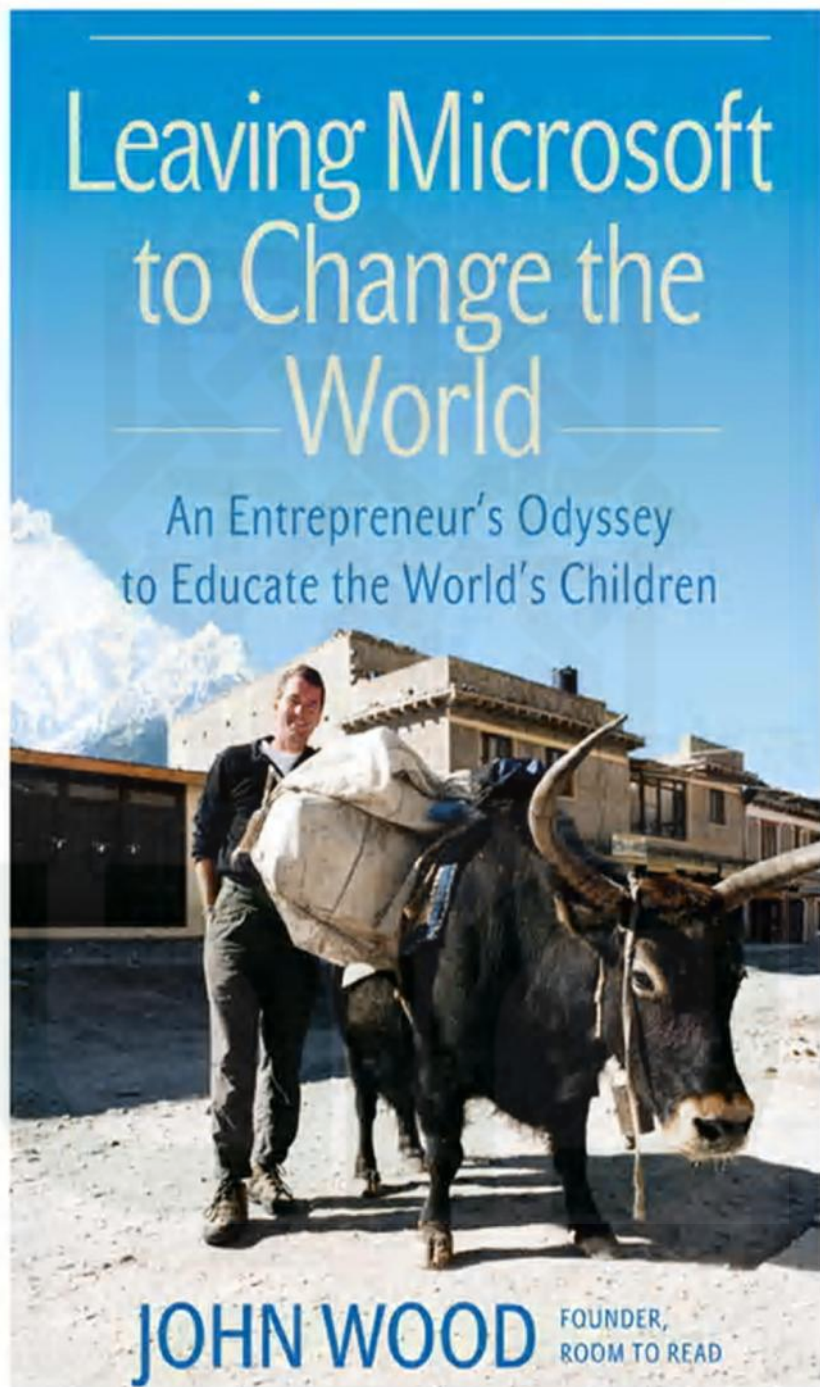
Usmara A. 2003. *Strategi Baru Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Amara.

Wood, John. 2009. *Room to Read: Tinggalkan Karier di Microsoft Demi membangun 7.000 Perpustakaan di Pelosok Dunia*. Yogyakarta: Bentang.

Yazid. 2001. *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi*. Yogyakarta: Penerbit Ekonisia Fakultas Ekonomi UII.

Yulianti. 2009. "Periklanan (*Advertising*) sebagai Sarana Komunikasi Marketing dalam Dunia Informasi dan Perpustakaan". Diakses dari <http://www.pnri.go.id/MajalahOnlineAdd.aspx?id=124>, tanggal 27 November 2013, pukul 13.10 WIB.

Lampiran 1. Sampul dan Daftar Isi Buku (Bahasa Inggris)



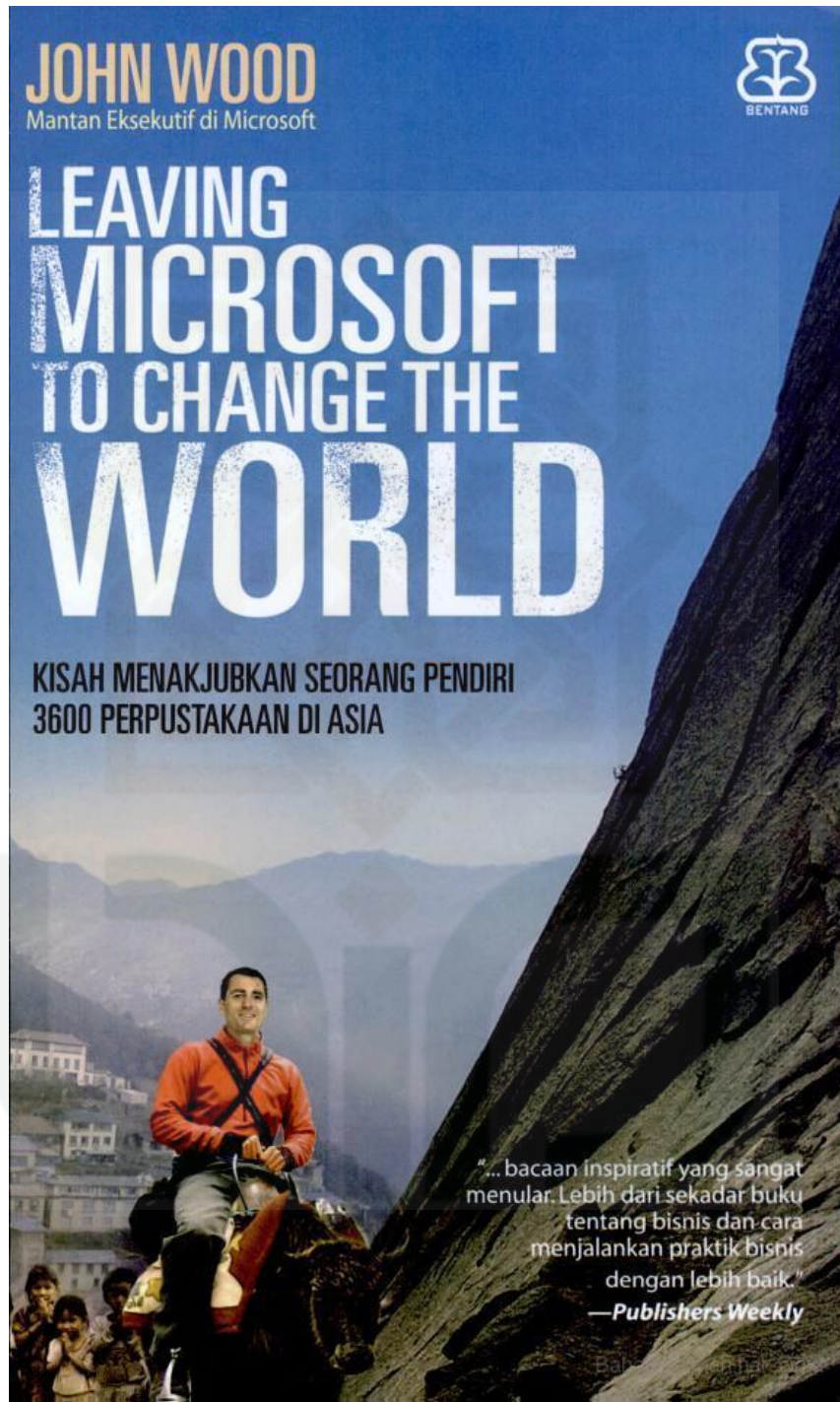
Cover memoar (edisi bahasa inggris)







Lampiran 2. Sampul dan Daftar Isi Buku (Bahasa Indonesia Edisi Lama)



Cover buku edisi lama (terjemahan bahasa Indonesia)

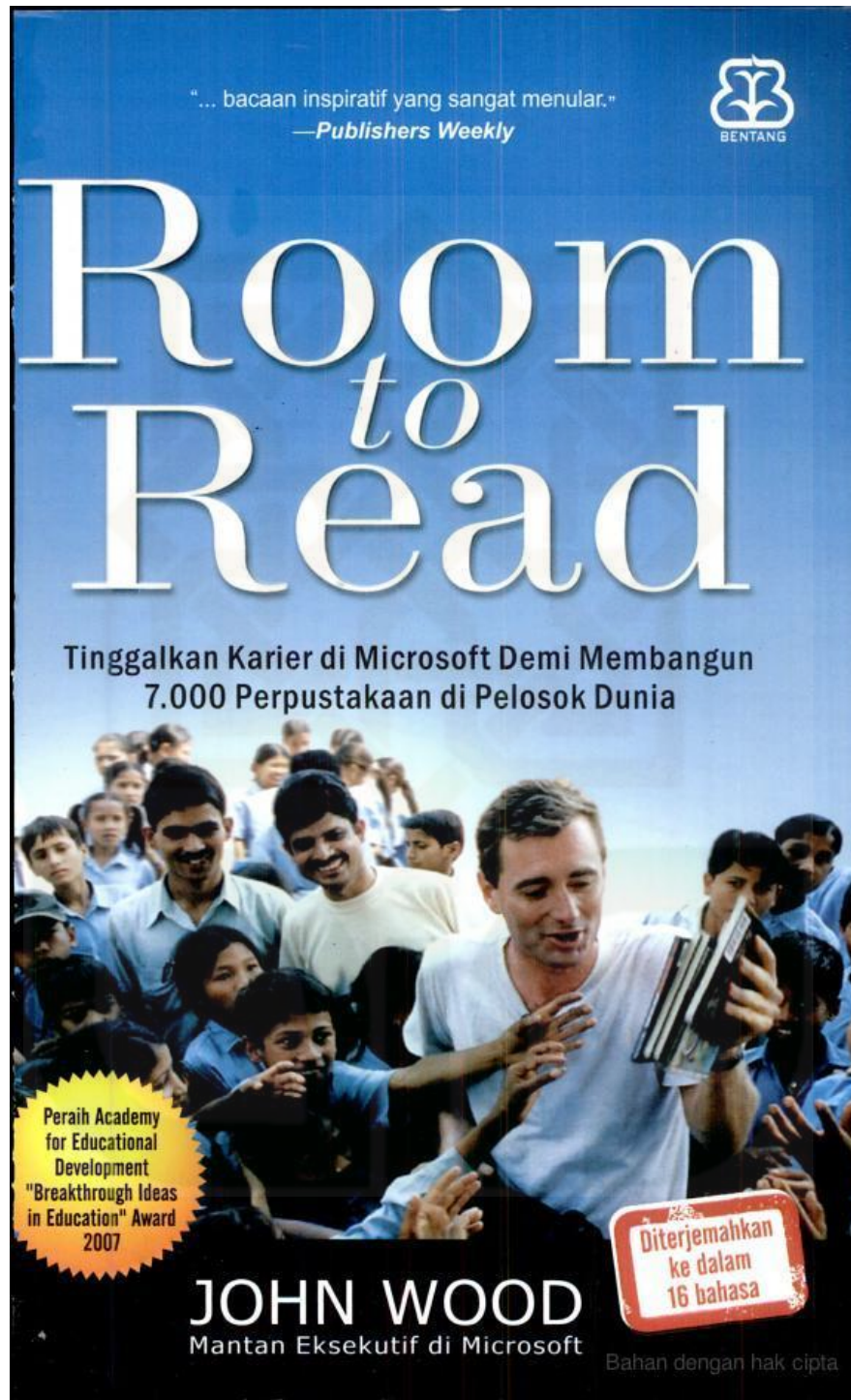








Lampiran 3. Sampul dan Daftar Isi Buku (Bahasa Indonesia Edisi Baru)



Cover buku edisi baru (terjemahan bahasa Indonesia)







Lampiran 4. Perolehan Data Hasil Penelitian

KELOMPOK I: “ROOM TO READ”

(A)

John Wood dan Buku

BAGIAN 1: MENEMUKAN NEPAL MENINGGALKAN MICROSOFT

Satu: “Barangkali, Pak, Suatu Hari Anda Akan Kembali dengan Buku-Buku”

“Di sini, di daerah-daerah pedalaman, kami punya banyak anak pintar,” jawabnya dengan penilaian yang sangat cepat. “Keinginan belajar mereka sangat tinggi. Namun, jumlah sekolah kami terbatas dan perlengkapan sekolah pun jauh dari memadai. Setiap orang begitu miskin sehingga praktis tidak ada dana untuk memajukan pendidikan. Di desa ini, kami mempunyai sekolah dasar, tetapi tidak ada sekolah lanjutan. Oleh karena itu, setelah kelas lima, pendidikan sekolah tak lagi ada kecuali anak-anak itu mampu berjalan dua jam ke sekolah terdekat yang mengajar kelas enam ke atas. Akan tetapi, karena orang-orang miskin dan mereka membutuhkan anak-anak mereka untuk membantu bercocok-tanam, banyak anak meninggalkan bangku sekolah terlalu dini” (5-6).

Kepala sekolah kemudian membawa kami ke perpustakaan sekolah. Sebuah tulisan di luar pintu dengan bangga terbaca PERPUSTAKAAN SEKOLAH, tetapi di dalam, ruangan itu kosong dan satu-satunya yang menutupi dinding adalah peta dunia yang sudah tua, yang sudut-sudutnya terlipat. Peta itu menunjukkan –sepuluh tahun setelah jatuhnya Tirai Besi– Uni Soviet, Jerman Timur, Yugoslavia, dan negara-negara lain yang sudah tak ada lagi. Dan, ... tak satu pun buku terlihat (12).

Kepala sekolah melangkah keluar ruangan itu dan mulai berteriak. Seorang guru muncul dengan satu kunci untuk gembok gantung di lemari kaca dimana buku-buku itu disimpan (13).

Gambaran tentang kepulauan saya, dengan membawa setumpuk buku-buku, menyala dalam benak saya (15).

Dua: Sebuah Gagasan yang Dinyalakan Sebatang Lilin

Saya membayangkan 450 siswa tanpa perpustakaan yang layak. Apakah saya akan tetap pada tujuan saya? Atau, apakah saya akan melupakan sekolah ini segera setelah saya kembali ke langkah karier saya yang gila-gilaan? Di masa lalu, saya selalu bersumpah untuk “melakukan lebih banyak amal”. Saya biasanya gagal; pekerjaanlah yang menang. Kali ini, saya bersumpah: pekerjaan tak akan menang (19).

Semangat saya untuk membangun sebuah perpustakaan bisa ditelusuri secara langsung ke masa kecil saya. Ingatan saya yang paling awal dan paling jelas adalah membaca (20).

Kegemaran membaca, belajar, dan mengeksplorasi dunia baru ini begitu mendominasi ingatan masa muda saya sehingga saya benar-benar tak bisa membayangkan masa kecil saya tanpa buku (21).

Empat: Petualangan Luar Biasa Woody dan John

Saya memulai dengan menanyakan apakah Woody bisa mengingat betapa penting perpustakaan itu bagi saya selama masa kecil saya (49).

“Ya, sangat. Kami tidak mampu membeli semua buku yang kau inginkan. Kau pembaca yang rakus, tetapi uang selalu ketat. Di perpustakaan, kau selalu mencoba untuk membawa keluar lebih banyak buku daripada jumlah maksimum yang diperbolehkan” (49).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Delapan Belas: Menaruh Anak-Anak Perempuan di Tempat Mereka–Sekolah!

Ingatan-ingatan paling awal saya adalah mengenai salah satu dari perempuan-perempuan tangguh dan berpendirian keras ini yang mengajari saya untuk mewarnai dengan krayon, bertepuk tangan saat saya menghitung dari satu sampai sepuluh dengan Ernie dan Bert, dan membacakan untuk saya cerita-cerita sebelum tidur. Saya ingat, ibu saya memberi saya setumpuk uang logam dan mengajari saya bagaimana menghitung. Nenek saya selalu mengatakan kepada saya, “Jika kau mempunyai buku, kau tidak akan pernah kesepian” (280).

(B)

John Wood dan Microsoft

BAGIAN 2: MEMULAI

Lima Belas: Membangun “Microsoft Nirlaba”

Meskipun bulan-bulan terakhir saya di Microsoft menyakitkan, saya merasa beruntung telah bekerja di perusahaan itu begitu lama. Bukan hanya karena sebagai pegawai mengalami keuntungan finansial, melainkan juga saya menjumpai orang-orang yang secara menakjubkan cerdas dan menimba pelajaran-pelajaran berharga tentang menjalankan sebuah bisnis (207).

Bill Gates tentu saja merupakan inspirasi bagi saya, lepas dari pengalaman-pengalaman bersamanya di Cina. Saya memiliki rasa hormat paling besar tak hanya untuk perusahaan yang dia bangun, tetapi juga untuk usaha berani yang telah dia dan Melinda lakukan untuk menggunakan kekayaan mereka pada upaya mengimunisasi jutaan anak terhadap penyakit yang tak seorang anak pun harus mati karenanya di zaman modern ini (207).

Namun, sebagian besar pelajaran yang saya timba adalah dari orang kedua perusahaan itu, Steve Ballmer. Bill paling banyak mendapat liputan pers, tetapi Steve barangkali sama pentingnya bagi keberhasilan perusahaan ini. Bill adalah teknolognya, sementara Steve adalah pebisnisnya. Perusahaan teknologi mana pun memerlukan keduanya (207-208).

Steve hidup, makan, bernapas, dan tidur demi hasil, hasil dan hasil. Seperti seekor anjing dengan mainan kunyahan, dia sangat terpusat dan tidak mau membiarkan apapun mengalihkan perhatiannya dari kinerja. Inilah pelajaran yang saya simpan di bagian teratas pikiran saya saat saya mulai membangun Room to Read dan berupaya membedakan kami dari ribuan organisasi nirlaba lain di luar sana (208).

(C)

Room to Read

BAGIAN 2: MEMULAI

Tiga Belas: Apa yang Dibutuhkan oleh Setiap Wirausahawan: Pemimpin Kedua yang Kuat

Pada akhir 2001, kami bekerja di Vietnam dan Nepal, dengan rencana untuk berekspansi ke Kamboja. Kami mendirikan sekolah-sekolah, perpustakaan, dan lab.-lab. komputer serta mendanai beasiswa jangka panjang untuk anak-anak perempuan. Namun, nama organisasi kami adalah

Books for Nepal. Erin mengingatkan saya akan ketakutan pengalaman-pengalamannya mencoba menakutkan para pejabat Partai Komunis Vietnam agar memberikan izin kepada “Books for Nepal” untuk membangun sekolah di Vietnam (188-189).

Erin dan saya berjuang untuk menemukan sebuah nama baru. Itu adalah salah satu tantangan terbesar yang kami hadapi. Dua bulan melakukan *brainstorming*, kami belum bisa menyepakati nama baru. Seolah-olah semua merek bagus telah diambil (189).

Suatu malam, saya datang terlambat ke rumah teman saya Paul dan Susan untuk sebuah pesta makan malam. Saya minta maaf kepada mereka, menjelaskan bahwa saya tertahan di sebuah pertemuan yang terkait dengan ekspansi kami ke Vietnam (189).

“Bagaimana kamu akan berekspansi ke Vietnam jika namanya *Books for Nepal*?” Paul dengan segera menantang (189).

“Salah satu gagasan kami adalah menyebut organisasi itu *Literacy for Life*,” saya mengusulkan secara tentatif (189).

“Saya tak akan pernah memberikan uang kepada sebuah organisasi dengan nama mengerikan seperti itu” (189).

Gagasan berterbangan di sekeliling meja. *The International Literacy Initiative*. Tidak, terlalu kering. *Reading is Global*. Terlalu kabur. *Kids Need to Read*. Terlalu didaktik. *Global Readers*. Apa itu *Global Readers*? (190).

Akhirnya, saya menemukannya. Saya menunggu momen keheningan (190).

“Tunggu! Saya telah mendapatkannya. Bagaimana kalau ... *Books Ahoy*” (190).

Semuanya buruk. *Books and Schools for Nepal and Vietnam*. Terlalu bertele-tele. *World Schoolhouse*. Ini memunculkan kesan *Schoolhouse Rock! Partners in Learning. Read the World* (permainan lirik “Feed The World” oleh Band-Aid). *Global Students* (191).

Kemudian, saya menemukannya. Kali ini, saya tahu. Saya mengemukakannya di tengah kegaduhan itu.

“Bagaimana kalau Room to Read?”

Hening.

Martina : “Itu dia!”

Chris : “Sempurna. Literal, dan metaforis.”

Susan : “Juga sungguh-sungguh bercita-cita.”

Mike : “Saya suka pola R, t, R-nya. Empat huruf, dua huruf, empat huruf. Sederhana. Mudah di ingat (191).”

Kami bersorak. Sebagian saling menepuk telapak tangan di atas kepala dan saya memeluk Martina dan Susan, yang duduk di samping kiri dan kanan saya. Kami telah menemukan nama yang sempurna. Nama ini membutuhkan lebih dari dua jam dan beberapa botol anggur, tetapi kelompok tak resmi kami telah berhasil (192).

Martina, ahli pemasaran, menjaga momentum itu tetap berlangsung. “Besok, mari kita mulai bekerja merancang logo.” Chris, seorang insinyur perangkat lunak dan perancang Web, mengajukan diri untuk membantu. Seperti biasa, tak seorangpun di tim relawan Room to Read yang telah diperluas puas dengan rangkaian kemenangan mereka. Besok adalah sebuah hari lain untuk melakukan tindakan (192).

KELOMPOK II: “STRATEGI PEMASARAN”

(A) Produk

BAGIAN 2: MEMULAI

Sebelas: Ekspansi ke Luar Nepal

Uang muka royalti saya sebagai penulis untuk buku ini dengan segera didapat dan melalui keajaiban Western Union, Vu segera mempunyai uang kuliah untuk dua tahun studi. Impian saya adalah terus menggunakan dana-dana ini untuk membantu jutaan pembelajar bersemangat yang, seperti Vu, akan belajar dengan begitu keras jika kita membantu mereka memperoleh peluang hadiah pendidikan sepanjang hayat (162).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Delapan Belas: Menaruh Anak-Anak Perempuan di Tempat Mereka-Sekolah!

Room to Read mendirikan program beasiswa Room to Grow untuk anak-anak perempuan dengan harapan mengubah kehidupan satu anak perempuan, kemudian satu keluarga, sekaligus (275).

Program Room to Read, sebagai contoh, menyokong seorang anak perempuan dengan membayar uang sekolah mereka, membelikannya dua seragam sekolah, dua pasang sepatu, tas buku, dan peralatan sekolah. Dia juga diberi asuransi sekolah, sepeda (sekolah cenderung jarang di negara-negara berkembang sehingga waktu tempuh lama), dan seorang mentor perempuan yang tangguh untuk memerhatikan kelompok pelajar muda itu (281).

Dua Puluh: Siswa-Siswa Kamboja

“Anak-anak perempuan selalu diabaikan dalam masyarakat kita. Namun, Room to Read telah melatih para guru perempuan seperti saya untuk memahami komputer. Anda tidak hanya melatih para guru laki-laki. Maka, sekarang kami perempuan yang telah belajar komputer telah menunjukkan bahwa kami juga layak dan bahwa kami bisa mengajarkan anak-anak keterampilan-keterampilan baru ini” (310).

Dua Puluh Tiga: Tsunami

Ketika kami sampai, kami bertemu dengan Organisasi Amal Shiva, mitra kami untuk membangun kembali taman kanak-kanak yang rusak atau hancur oleh tsunami. Mereka mempunyai dua tim konstruksi yang bekerja penuh untuk membangun lebih dari 20 sekolah yang didanai oleh Room to Read (348).

Dalam hati, saya bersorak, kemudian menyarankan pemungutan suara. Dewan bulat dalam menyetujui peluncuran segera Room to Read Sri Lanka. Dalam tahun permulaan kami, kami memulai pembangunan 40 sekolah dan juga membuka 25 perpustakaan (360).

Dua Puluh Empat: Buku Kesejuta

Saya bersemangat di perhentian terakhir itu, di sekolah Shree Bageshwori. Sekolah itu dibangun oleh komunitas setempat dan Room to Read pada 2003 dengan pendanaan yang disediakan oleh 85 Broads, kelompok pegawai dan alumni perempuan Goldman Sachs yang telah membantu mengubah pendakian Everest Alison Levine menjadi acara menghimpun dana untuk Room to Read (370).

Dalam kapal ruang angkasa imajiner saya, saya bahkan terbang semakin tinggi diatas bumi dan melihat ke bawah ke **India, Laos, Sri Lanka, Kamboja dan Vietnam** dan **berpikir tentang semua proyek lain yang telah diimplementasikan tim Room to Read setempat dinegara-negara ini: 2.300 perpustakaan di enam negara yang kekurangan sumber daya; lebih dari 200 sekolah; 50 lab komputer dan bahasa; 1.700 anak perempuan dengan beasiswa jangka panjang; dan sejuta buku (377).**

(B) Harga

Bagian 1: MENEMUKAN NEPAL MENINGGALKAN MICROSOFT **Tiga: Kamu Harus Segera Pulang!**

Yang terhormat John

*Saya menerima permintaan bukumu dari teman kita Gail Darcy, saya ingin berterima kasih kepadamu karena melakukan hal ini. Pada 1995, saya mempunyai pengalaman yang menyenangkan berjalan kaki di Nepal selama sebulan. **Saya dibuat sedih oleh kemiskinan yang menggilas dan ingin melakukan sesuatu untuk membantu orang-orang itu. Namun, saya tidak tahu bagaimana memulainya. Kemudian, catatanmu tiba. Saya merekrut semua rekan kerja saya di sini, di Scholastic dan kami membersihkan rak-rak buku dan lemari kami. Kami sungguh bahagia buku-buku ini akan menemukan rumah-rumah yang baik.***

Terima kasih telah memberikan saya cara untuk akhirnya mencapai tujuan saya. Beri tahu apakah saya bisa membantu membayar pengiriman buku-buku ini ke Nepal.

*Namaste,
Ellen (36)*

Teman dari seorang teman saya menulis untuk mengatakan bahwa dia tak bisa membayangkan sebuah dunia tanpa buku. **Dia telah mengirimkan kepada kami berlusin-lusin buku Dr.Seuss, beserta uang untuk membantu membayar pengirimannya.** Catatan ketiga adalah dari seorang ibu yang berbicara betapa besar artinya baginya waktu anak-anaknya mendesakannya untuk membacakan cerita sebelum tidur. *E-mail* dari Nepal, katanya, **telah membuka matanya terhadap sebuah masalah dan hal itu membuatnya semakin bersyukur bahwa hidup anak-anaknya penuh dengan buku (37).**

BAGIAN 2: MEMULAI

Delapan: Melangkah Pergi

Jumlah uang yang diperlukan untuk membeli bahan-bahan bangunan itu relatif kecil jika dibandingkan manfaatnya bagi anak-anak: **\$100.000 untuk membangun kedua sekolah tersebut.** Saya membalas dengan segera, mengatakan kepada Dinesh bahwa dia bisa mengandalkan saya soal dana. **Rencana saya adalah mengejutkan kedua orangtua saya dengan mempersembahkan kedua sekolah tersebut kepada mereka, sebagai ungkapan terima kasih akan pendidikan saya sendiri (94-95).**

Sepuluh: Membuat Permintaan

Dua minggu kemudian, saya sangat gembira ketika Bill dan Jenny mengumumkan bahwa saya telah disetujui sebagai rekan kedua Draper Richards. Pendanaan tersebut akan menjadi berkah bagi organisasi kami. Kami bisa menggunakan pendanaan mereka yang tak dibatasi untuk biaya operasional dan menggunakan model “Ambil sebuah Proyek” kami yang kuat

untuk meminta donatur mendanai biaya-biaya langsung sekolah, perpustakaan, dan beasiswa (127).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Dua Puluh Empat: Buku Kesejuta

Hanya dalam dua tahun lebih, pendaftaran di Bageshwori telah naik hingga lebih dari 1.000 siswa. **Tim Room to Read Nepal terkesan oleh dedikasi para guru dan kecenderungan pendaftaran yang terus naik. Tahun ini permintaan sekolah tersebut akan ruang komputer dikabulkan karena pengakuan terhadap kemajuan mereka (370).**

Upacara itu belum mulai dan saya sudah diselimuti emosi dan sukacita semata karena tahu bahwa suatu tempat di bumi saat ini lebih baik daripada hari kemarin. Karena kerja begitu banyak orang dalam jaringan global kami, siswa-siswa ini akan mempunyai kesempatan untuk mempelajari bagaimana komputer bekerja dan berhubungan dengan dunia luar. **Bagi anak-anak ini, kami adalah pahlawan (371).**

Saya sangat puas terhadap bagaimana hidup berlangsung. Tampaknya, sulit untuk percaya bahwa saya pernah khawatir mengenai apakah saya akan menemukan “kehidupan setelah Microsoft”. **Perusahaan itu telah menjadi sebuah batu loncatan ke daratan tinggi baru, satu dataran tinggi di mana saya lebih bahagia daripada sebelumnya dengan peran pilihan saya di dunia. Melalui tahun-tahun saya di Microsoft, saya telah diberi kebebasan finansial dan seperangkat alat keterampilan manajemen yang telah terbukti sangat berguna ketika membangun Room to Read.** Daripada saya melihat perbedaan antara kehidupan saya yang lama dan yang baru, sekarang keduanya tampak lebih sebagai satu rangkaian kesatuan (377).

Dua Puluh Tiga: Tsunami

Kami dikejutkan oleh semangat untuk membantu kami memulai di Sri Lanka dan juga oleh kreativitas yang ditunjukkan oleh para siswa. Anak-anak bisa menjadi pengumpul dana yang alami dan sangat berjiwa wirausaha jika diberi kebebasan untuk berpikir kreatif. Saya kira, mereka juga terdorong karena mereka akan membantu anak-anak lain untuk kembali ke sekolah (339).

Banyak dari etos dan nilai organisasi kami bisa dilihat dari respon awal kami terhadap tsunami (346).

Pelajaran penting lainnya adalah bahwa segera setelah kami menyatakan sebuah tujuan yang berani, ribuan orang berkumpul di sekeliling tujuan tersebut. Orang-orang Sri Lanka seperti Suba yang sekarang tinggal di Amerika Serikat dan Singapura dengan sukarela pulang ke negara mereka, atas biaya sendiri, untuk membantu memulai Room to Read. Seorang donatur menawarkan bermil-mil penerbangan berkali-kali supaya Erin bisa datang berkunjung untuk melihat proyek-proyek potensial itu. Cabang-cabang Room to Read mengadakan acara pengumpulan dana. Beberapa ratus sekolah—mulai dari Malaysia ke Tokyo hingga Vancouver sampai London—memulai kampanye-kampanye pengumpulan dana. Scholastic, penerbit buku anak-anak terbesar di dunia, menelepon untuk menawarkan kepada kami setengah juta buku dan bahkan dengan sukarela membayar pengirimannya (346-347).

Namun, sisi baiknya, kita di Room to Read telah bekerja meskipun ada tantangan dan telah berhasil membangun tiga taman kanak-kanak dan lebih dari 17 lagi menunggu antrean. Kita adalah salah satu dari organisasi-organisasi pertama yang memulai proyek rekonstruksi. Sekolah-sekolah itu masing-masing melayani sekitar 50 anak dan juga merupakan titik pusat untuk para perempuan komunitas itu bertemu. Taman kanak-kanak berada di luar sistem sekolah pemerintah sehingga dalam kemitraan dengan Shiva (yang akan membayar biaya operasi seterusnya) dan Organisasi Kesejahteraan Sosial Distrik Ampara (yang akan mengelola guru-guru dan mengawasi kurikulum),

kita dengan cepat membangun sebuah jaringan taman kanak-kanak baru. **Anak-anak sudah bermain-main di ayunan dengan senyum di wajah mereka. Para ibu mengatakan kepada kami bahwa kita membawa harapan kembali ke komunitas mereka setelah mengalami begitu banyak kesedihan. Tidak bisa digambarkan perasaan energi dan perubahan positif yang sedang kita bantu datangkan** (349-350).

Jacob Rasch diberi penghargaan oleh Komite Kongres Hak Asasi Manusia dan bercerita kepada sekelompok anggota kongres mengenai kampanye gelang pitanya (357).

(C)
Promosi

Bagian 1: MENEMUKAN NEPAL MENINGGALKAN MICROSOFT

Dua: Sebuah Gagasan yang Dinyalakan Sebatang Lilin

Setelah delapan belas hari perjalanan kaki yang luar biasa, saya kembali ke Kathmandu. Saya mencintai kebebasan berada di daerah terpencil yang bergunung-gunung, dan lepas dari telepon, *e-mail*, surat kabar, dan perlengkapan-perengkapan masyarakat Barat modern. Namun, ada *e-mail* mendesak yang perlu ditulis. Saya dengan segera pergi mencari warnet terdekat. **Ketika membuka Hotmail, saya menghitung ada lebih dari 100 nama tersimpan dalam buku alamat online saya. Dengan meng-klik tombol “Mail All”, saya bersiap-siap untuk membuat puncak penjualan terbaik dalam kehidupan saya** (24-25).

Berikut ini adalah salah satu *email* John Wood sebagai media promosi kepada para donatur:

Dari: John Wood

Hal: Buku-buku untuk Nepal—Mohon Bantuan

Teman-teman tercinta,

Selamat. Anda terpilih untuk berperan serta dalam salah satu dari gagasan-gagasan acak John Wood. Tidak seperti sebagian besar cerita saya yang melantur. Cerita yang satu ini tak akan membutuhkan waktu lama untuk dituturkan dan akan sangat bermanfaat bagi banyak anak yang hidupnya kurang beruntung dibandingkan hidup kita.

Ketika berjalan kaki melalui Himalaya di Nepal, saya diajak mengunjungi sebuah sekolah setempat. Saya makan malam di penginapan kecil untuk pejalan kaki. Saya bertemu Pasupathi, seorang laki-laki yang menangani 17 sekolah setempat di Provinsi terpencil Lamjung. Di Barat, istilah “pengurus sekolah” mungkin memberikan gambaran tentang birokrasi yang bekerja di belakang meja, tetapi Neopani berjalan kaki sepanjang 10 mil di atas jalan keledai setiap hari untuk mengunjungi sekolah-sekolah pedesaan berlantai tanah yang dibangun untuk mendidik anak-anak di kota-kota kecil di pegunungan. Tujuannya adalah membantu anak-anak memperoleh pendidikan dan pekerjaan dibuat sulit oleh kurangnya sumber-sumber daya.

Nepal adalah salah satu negara terindah di dunia. Namun, Nepal juga salah satu yang termiskin. Sulit untuk mendukung sebuah populasi ketika sebagian besar wilayahnya bergunung-gunung dan nyaris tidak bisa dihuni. Sulit untuk menanam tanaman pangan di ketinggian 4.000 meter dan mustahil melakukannya di ketinggian 5.500 meter. Ukuran kemiskinan: GNP per kepala adalah 400 dolar. Satu hal lebih nyata yang bisa mengingatkan Anda: bayarlah sebuah keluarga setempat 30 sen dan anda akan memperoleh tempat tidur untuk malam itu.

Ketiadaan sumber-sumber saya di sekolah-sekolah tersebut sangat menyedihkan. Saya memperlihatkan kepada para guru sebuah kartu pos bergambar kota Sydney yang sudah lusuh dan mereka bertanya apakah mereka bisa menyimpannya untuk mendukung peta dunia mereka, yang merupakan satu-satunya dekorasi di dinding ruang kelas. “Perpustakaan” yang kami kunjungi, kendati kami berada di sekolah terbesar di daerah itu, mempunyai tidak lebih dari dua

puluh buku dan buku-buku itu adalah buku-buku usang para turis beransel (*backpacker*) yang tidak berada pada tingkat baca yang sesuai dengan 450 anak dalam kelas 1-8. Pikirkan seberapa besar artinya buku bagi Anda sebagai anak atau bagi anak-anak Anda sendiri. Lalu, bayangkan Anda mengambil semuanya. Hal itu akan berdampak besar terhadap jalan hidup Anda. Di situlah letak inti surat ini. Saya membutuhkan bantuan Anda! Saya bertanya kepada Neopani dan kepada kepala sekolah tentang apa yang paling mereka butuhkan. Mereka bilang, bangku lah yang dibutuhkan untuk mengimbangi pertumbuhan populasi siswa, juga buku-buku. Saya menyumbang uang tunai untuk membeli sejumlah bangku. Saya juga telah berjanji untuk kembali dengan cukup banyak buku untuk mendirikan perpustakaan yang baik yang akan membuat siswa-siswa di sana sibuk kegemaran membaca seumur hidup.

Seandainya Anda berkenan membantu, ada tiga hal yang dapat anda lakukan.

- **Kirimkan buku apa pun yang Anda miliki yang kiranya sesuai dengan siswa-siswa muda yang sedang belajar bahasa Inggris hingga usia 12 tahun. Ada tempat-tempat pengumpulan di Australia dan Amerika Serikat (terima kasih, Ibu dan Ayah!) yang tertera di dalam daftar di bawah e-mail ini.**

- **Teruskan surat ini kepada teman-teman atau keluarga yang barangkali mempunyai buku yang mungkin sudah tidak sesuai lagi dengan anak-anak mereka sendiri yang sudah tumbuh terlalu besar. Setiap orang tahu, seorang yang membiarkan sebuah salinan tua *Goodnight Moon* atau *Hop on Pop* tergeletak. Jika dikirimkan ke Nepal, buku itu akan dibaca berkali-kali oleh siswa yang bersemangat.**

- **Lampirkan \$5 atau \$100 ke dalam amplop dan kirimkan. Saya akan membeli buku anak secara borongan (10 buku untuk 1 dolar) dari pengecer online dan toko-toko buku. Saya pribadi akan mengimbangi semua sumbangan tunai, dolar untuk dolar.**

Saya akan membayar seluruh ongkos pengiriman dan penanganan untuk membawa buku-buku tersebut sampai ke Nepal. tolong ingat semangat, kreativitas, dan rasa lapar anak-anak muda akan pengetahuan dan lakukan sesuatu untuk anak-anak itu. Mintalah teman-teman anda untuk terlibat! Kita semua ingin membuat perbedaan dalam hidup. Inilah kesempatan untuk melakukannya dengan cara yang mungkin tampak kecil bagi Anda, tetapi akan berdampak besar bagi anak-anak yang tidak memperoleh pendidikan akibat kemiskinan dan keterpencilan tanah air mereka.

Pilihan terburuk adalah tidak melakukan apa-apa.

Terima kasih sebelumnya.

Salam hangat dari Kathmandu,
John (25-27).

BAGIAN 2: MEMULAI

Sembilan: Tahun-Tahun Permulaan: Objek yang Bergerak Akan Tetap Bergerak

Saya segera mem-forward foto-foto dari proyek-proyek tersebut ke beberapa teman, dengan harapan bahwa mereka mungkin mengenal seseorang yang bersedia berinvestasi ke dalam impian kami. Lalu, saya mengirim surat ke agen perjalanan saya untuk meminta keterangan mengenai penerbangan (115-116).

Tiga Belas: Apa yang Dibutuhkan oleh Setiap Wirausahawan: Pemimpin Kedua yang Kuat

Saya menggunakan setiap koneksi yang saya miliki di dunia teknologi untuk bisa mengadakan pertemuan-pertemuan dengan siapa pun yang ada di *Yahoo!*, *eBay*, *Paypal*, atau yang mana pun dari cerita-cerita sukses lainnya – perusahaan-perusahaan yang tidak jatuh terbakar (178).

Lima Belas: Membangun “Microsoft Nirlaba”

Berikut ini adalah salah satu email John Wood sebagai media promosi yang angka-angkanya selalu diperbarui secara terus-menerus:

John J. Wood
Pendiri dan CEO
Room to Read
Perubahan Dunia Mulai dengan Anak-Anak Terpelajar
www.roomtoread.org

“Kami hanya bicara tentang hasil. 200 sekolah dibangun, lebih dari 2.500 perpustakaan dwibahasa didirikan, 1,2 juta buku didonasikan, dan lebih dari 1.800 anak perempuan menerima beasiswa jangka panjang. Bergabunglah bersama kami dalam pencarian pendidikan universal (211-212).”

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Dua Puluh Tiga: Tsunami

Telepon seluler saya berbunyi di pagi buta berikutnya. Michele, konsultan humas kami yang baru dipekerjakan, menelepon dengan berita bagus. **Dia berhasil memesan saya untuk tampil di CNN guna berbicara tentang rencana-rencana kami membantu membangun kembali sekolah-sekolah di Sri Lanka (334).**

Malam hari tanggal 1 Januari, mungkin saat yang ideal untuk muncul di CNN. Setelah semalam berpesta, jutaan orang meringkuk di atas sofa mereka, dengan *remote control* di satu tangan dan telepon nirkabel melakukan pemesanan *pizza* di tangan yang lain. Jumlah penonton cenderung jauh lebih tinggi sebagai akibatnya dan tsunami masih menghasilkan puncak-puncak grafik dalam rating CNN (335).

Sepuluh menit kemudian kami tiba di sebuah studio televisi San Francisco yang agak senyap karena saatnya liburan (336).

Selama beberapa minggu berikutnya, setiap telepon seluler, jalur telepon melalui tanah, dan mesin faks di kantor beroperasi berlebihan. Jumlah pemirsa CNN yang melimpah ingin tahu bagaimana mereka bisa membantu. Teman-teman lama menelepon untuk mengatakan bahwa mereka sedang melakukan kampanye pengumpulan dana di perusahaan mereka. Anak-anak perempuan cantik dari dua teman baik saya, John dan Lauren, memanfaatkan hari Sabtu di Seattle yang dingin dengan membuka stan “*Hot Chocolate for Tsunami Relief* (Coklat Panas untuk Bantuan Tsunami)”. Seorang siswa SMA di Bethesda, Maryland, sedang merencanakan acara pengumpulan dana “*Battle of the Bands* (Pertarungan Band)”. Seorang teman lain mengirimkan *e-mail* kepada saya untuk mengatakan bahwa dia menempatkan Room to Read di *home page* perusahaannya, *shopping.com*, salah satu situs perdagangan elektronik yang berjalur paling padat, dan bahwa mereka akan memberikan \$25.000 donasi yang pertama ke Room to Read (338).

Ide kreatif yang sangat saya sukai berasal dari Parkgate, sebuah sekolah dasar Montessori di London. Catherine, pendiri dan kepala sekolah yang energik, menelepon untuk mengatakan bahwa anak-anak didiknya telah menemukan sebuah teknik baru pengumpulan dana. Mereka menawarkan kesempatan kepada para orangtua supaya membayar untuk apa yang mereka sebut *Sponsored Silence* (Kesunyian yang Terdukung). Untuk £10 per jam, orangtua pada dasarnya dapat menekan tombol *Mute* (bisu) pada anak-anak mereka selama malam itu. Penjualan barang mewah yang baru ini cukup sehat (338).

Sementara itu, tim di CNN senang dengan wawancara saya dan menawarkan kepada saya pemunculan kedua-kali ini di CNN *Headline News*. Pemunculan kedua ini menjanjikan pengeksposan yang bahkan lebih banyak daripada wawancara pertama karena program *Headline News*, yang berdurasi satu jam, ditempatkan “secara bergiliran” selama enam jam berturut-turut (339).

Teman saya, Catherine, menelepon dari London untuk mengatakan bahwa daripada hadiah ulang tahunnya yang akan datang, dia meminta cek untuk program Room to Read Sri Lanka. Julie Trelle, seorang teman yang sudah lama hilang yang sekarang bekerja untuk yayasan *salesforce.com*, mengatakan kepada saya di telepon bahwa perusahaannya akan memberikan donasi apa pun yang dibuat melalui situs mereka ke Room to Read, meskipun uangnya berasal dari seorang pegawai atau pelanggan. Saya mengirimkan berita ini melalui *e-mail* kepada Steve, seorang pendukung lama dari New York, dan dia dengan segera membuat donasi \$25.000 (340).

Saya menghubungi Michele, orang humas kami, lewat telepon segera setelah kami mendapat lampu hijau dari orang tua mereka. Karena saudara bersepuh itu berada di Boston dan Maryland, kami memutuskan untuk membidik *Boston Globe* dan *Washington Post* (342).

Sementara itu, saya berlari pada suatu kecepatan tertentu untuk mengimbangi kecepatan tiga saudara sepupu tersebut. Pada 10 Januari saya melompat ke penerbangan pertama Singapore Airlines, perjalanan tengah malam dari San Francisco ke Hongkong. Saya telah merencanakan sebuah perjalanan keliling dunia untuk memperoleh perhatian media dan komitmen donatur, dengan perhentian-perhentian yang direncanakan di Hongkong, Singapura, Zurich, dan London (343).

Sementara itu, saya terbang ke timur untuk menghadiri konferensi Yayasan Skoll mengenai kewirausahaan sosial di Oxford University (347).

Seolah-olah untuk membuktikan bahwa optimisme saya akan mendapat ganjaran, sekelompok mahasiswa Oxford menemukan saya pada sore hari itu untuk memberikan selebar cek senilai £9.000 (sekitar \$16.000) yang mereka himpun untuk membantu negara-negara yang dihantam tsunami (352).

(D) Tempat

Bagian 1: MENEMUKAN NEPAL MENINGGALKAN MICROSOFT **Tiga: Kamu Harus Segera Pulang!**

Suatu malam, saya sedang mempelajari *e-commerce* ketika diinterupsi oleh *e-mail* dari ayah saya. Saat orangtua saya setuju untuk menjadi tempat pengumpulan kampanye buku kami di Amerika Serikat (31).

BAGIAN 2: MEMULAI **Tiga Belas: Apa yang Dibutuhkan oleh Setiap Wirausahawan: Pemimpin Kedua yang Kuat**

Ada begitu banyak kemajuan di negara tersebut sekarang ini. Dekade terakhir relatif stabil setelah bertahun-tahun perang dengan Prancis, Amerika Serikat, dan Cina. Stabilitas tersebut telah menyebabkan ledakan bayi karena pada saat-saat damai dan pertumbuhan ekonomi orang cenderung memiliki lebih banyak anak. Sebagai akibatnya, separuh populasi berusia dibawah dua puluh tahun. Namun, ada hal lain. Komunitas pedesaan terlalu miskin untuk membangun sekolah dan perpustakaan yang memadai. Maka pada dasarnya, mereka memiliki lebih banyak anak, tanpa mempunyai kapasitas yang cukup bagi mereka semua untuk bersekolah (181).

“Vietnam mungkin tidak mempunyai cukup uang, tetapi para orang tua mempunyai begitu banyak semangat terhadap pendidikan. Mengajar adalah salah satu profesi yang paling dihormati. Ada keyakinan Konfusian terhadap kekuatan belajar. Maka, ketika saya menceritakan

kepada orang-orang mengenai semua karya besar yang telah Anda lakukan di Nepal, reaksi pertama mereka adalah bertanya kapan kita bisa memulai karya yang sama di Vietnam” (181).

Enam Belas: Membangun Jaringan

Baiklah, mari kita buat daftar kota-kota tersebut di mana kita perlu membangun cabang-cabang yang setia ini” (236).

New York sudah jelas. Ada uang miliaran (dolar) di Wall Street – mungkin, kami bisa menyalurkan sebagian kecil dari uang itu ke negara berkembang. **Boston** jelas merupakan sasaran, seperti halnya **Washington, D.C.** Michael tinggal di **London** selama bertahun-tahun dan berpendapat bahwa kami mesti memulai sebuah cabang di sana (236-237).

Jaringan cabang Room to Read tumbuh lebih cepat daripada yang saya dan Michael bayangkan. **Pada akhir 2002, kami mempunyai tim-tim penghimpun dana yang aktif di New York, Chicago, Bay Area San Francisco, dan Seattle, dan tim embrio yang baru tumbuh di beberapa kota. Kendati sebagian besar cabang dimulai oleh teman-teman lama saya yang ingin mendukung tujuan-tujuan ambisius organisasi, mereka juga membuktikan kepandaian masing-masing dalam merekrut relawan dan pimpinan tambahan** (240-241).

Setiap kali pekerjaan kami menjadi berita utama dalam *Fast Company*, *Forbes*, atau *Time*, ratusan orang akan mengirim e-mail dengan pertanyaan awal “Bagaimana saya bisa membantu? (250)”.

Dengan begitu, banyak kemajuan yang terjadi di Amerika Serikat. **Kami menjadikan internasionalisasi jaringan kami sebagai fokus utama untuk 2003. London adalah yang pertama** (250-251).

Negara itu berpenduduk 68 juta orang dan merupakan salah satu negara dengan perekonomian dan pendapatan per kapita paling tinggi di dunia. Rata-rata warga negaranya sangat sadar akan kondisi global, yang sebagian merupakan akibat dari zaman mulia Kerajaan Inggris. Ada sejarah yang kuat tentang warga negara yang memberikan donasi untuk alasan-alasan yang melampaui batas-batas negara (251).

“Vancouver merupakan kota paling internasional di Kanada. Kami mempunyai ikatan sangat mendalam dengan Asia; lebih dari tiga puluh persen warga negara di sini berasal dari sana (253).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Sembilan Belas: “Sertakan Saya, Don”

Pada 2002 kami meluncurkan Kamboja sebagai negara ketiga kami. Negara itu mempunyai kebutuhan serius untuk membangun ulang infrastruktur pendidikan yang telah dihancurkan oleh Khmer Merah (293).

“Sekarang, kami menjalankan program beasiswa Room to Read untuk anak-anak perempuan di Nepal dan Vietnam. Kami sedang berharap untuk meluaskannya ke Kamboja. Ada masalah sangat besar dengan anak-anak perempuan yang menjadi yatim piatu karena Khmer Merah, yakni banyak yang dijual ke prostitusi. Harapan kami, sebaliknya, adalah menjaga anak-anak remaja belasan tahun tetap berada di sekolah sehingga mereka bisa mengembangkan kepercayaan diri dan berpeluang untuk bekerja dalam bidang pekerjaan yang baik. Kami telah mengidentifikasi seratus anak perempuan yang hendak kami beri beasiswa, tetapi kami kekurangan dana. Saya punya waktu tiga bulan untuk mengumpulkan uang sebelum tahun ajaran baru dimulai. Jika kami berhasil, berarti takdir anak-anak perempuan ini akan diubah selamanya oleh hadiah pendidikan sepanjang hayat itu.” (297).

Dua Puluh: Siswa-Siswa Kamboja

Kamboja tampak menjadi sebuah tempat alami bagi kami untuk bekerja karena kurangnya infrastruktur pendidikan, etika kerja yang kuat, dan rasa hormat kepada pendidikan yang dipengaruhi Konfusius dan Buddha. Khmer Merah telah membakar habis sebagian besar sekolah dan membunuh 90% guru-gurunya dalam perang mereka melawan kaum terpelajar. Orang dapat dicap sebagai seorang intelektual, dan dibunuh, hanya karena memakai kacamata. Saya dan Erin memutuskan bahwa respons kami terhadap hal ini harus menjadi salah satu optimisme berpikir ke depan: **kami akan membantu masyarakat Kamboja untuk membangun sekolah dan perpustakaan. Yang telah dihancurkan perlu diganti** (304).

Dua Puluh Satu: Jaringan Kerja itu Bertambah Luas

Untunglah, jaringan relawan Room to Read terus berkembang seiring dengan program-program kami. **Pada 2005, kami menambah cabang-cabang di Atlanta, San Diego, dan Washington, D.C.** Cabang internasional telah dimulai **di Milan, Paris, dan Sydney** (313).

Dua Puluh Tiga: Tsunami

Saya merencanakan Natal 2004 sebagai masa istirahat yang tenang setelah tahun yang amat sibuk. **Perjalanan saya selama tahun itu telah membawa saya sejauh Kamboja, Hongkong, Singapura, London, dan Ethiopia dan saya telah menempuh lebih dari 160.000 km penerbangan** (330).

Telepon seluler saya berbunyi di pagi buta berikutnya. Michele, konsultan humas kami yang baru dipekerjakan, menelepon dengan berita bagus. **Dia berhasil memesan saya untuk tampil di CNN guna berbicara tentang rencana-rencana kami membantu membangun kembali sekolah-sekolah di Sri Lanka** (334).

(E)
Orang

BAGIAN 2: MEMULAI

Sembilan: Tahun-Tahun Permulaan: Objek yang Bergerak Akan Tetap Bergerak

Dinesh menyarankan agar kami **mempekerjakan beberapa orang muda Nepal untuk bekerja penuh di proyek-proyek kami.** Sekolah-sekolah kami yang pertama sedang dibangun. Lebih banyak buku datang dari penyumbang perseorangan dan sebuah penerbit besar telah menjanjikan donasi 25.000 buku. Lebih dari 100 sekolah telah meminta untuk berpartisipasi dalam program perpustakaan kami yang baru mulai. **Dinesh bersedia mempekerjakan dan mengelola pegawai-pegawai baru, sementara dirinya tetap menjadi konsultan tak dibayar untuk proyek kami** (110).

Dia berkata bahwa kami bisa mempekerjakan lulusan perguruan tinggi dengan upah \$200 per bulan. Uang Jim dan Jen akan lebih dari cukup untuk memungkinkan kami mempekerjakan sebuah tim di Nepal. **Ini awal yang tidak menyakinkan bagi apa yang akhirnya menjadi pusaran angin penerimaan pegawai yang terus-menerus. Namun, bahkan langkah-langkah kecil ini berarti bahwa kami sedang menjadi sebuah organisasi nyata** (110-111).

Sepuluh: Membuat Permintaan

Setiap organisasi muda perlu mendatangkan pegawai-pegawai yang mempunyai kegigihan dan keterampilan penjualan. Dana tunai masuk dari donatur berarti dana tunai keluar untuk program. Tidak ada dana masuk berarti tak ada program. Titik (129).

Tiga Belas: Apa yang Dibutuhkan oleh Setiap Wirausahawan: Pemimpin Kedua yang Kuat

Organisasi itu dibangun oleh banyak orang seperti Erin yang menawarkan diri mereka sendiri tanpa prasyarat. Saya dengan segera menerima tawarannya. Dia akan segera berangkat sehingga kami menyisihkan dua hari berikutnya untuk tutorial menyeluruh tentang model bisnis organisasi kami (180).

Sebelum perjalanannya, dia mengirimkan *e-mail* kepada teman-temannya di Vietnam dengan gambaran umum mengenai Room to Read. Dia meminta mereka mulai menerjemahkan materi pemasaran kami ke dalam bahasa Vietnam. Dia meminta pertemuan dengan pejabat di Kementerian Pendidikan. Saya terkesan oleh betapa cepatnya dia bergerak (180).

Tujuh Belas: Hidup Anda Berantakan

Hari-hari awal memulai Room to Read membutuhkan pengorbanan. Meskipun di kartu nama saya tertulis CEO, dalam kenyataannya organisasi ini mempunyai sedikit staf sehingga jabatan ini hanyalah salah satu dari banyak peran yang saya mainkan. Saya juga ketua penggalangan dana, wakil direktur sumber daya manusia, orang yang berjalan kaki mengantar deposito ke bank, penjilat prangko ketika kami mengirim kuitansi kami, resepsionis yang menjawab telepon, dan pesuruh yang membawa sampah ke *Dumpster* (tempat sampah besar) di tempat parkir kosong setelah bekerja 14jam (261).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Dua Puluh Dua: Demokrasi Sedang Beraksi di India

Kami memperkerjakan direktur negara kami, Sunisha, dari CARE, dan dia telah bekerja selama beberapa tahun di sektor pendidikan mereka (323).

Dua Puluh Tiga: Tsunami

Di sela-sela menerima dan melakukan panggilan telepon yang silih-berganti dengan para guru, orang tua, donatur, saya menyambut Bella, pegawai kami yang paling baru, ke tim. Dia telah bekerja untuk kami secara paruh waktu dan mulai hari ini dia beralih ke posisi penuh di tim pengumpulan dana. Setelah baru saja kembali dari liburan ski yang tenang di Whistler, dia sedikit terkejut oleh suara telepon yang berdering-dering dan menanyakan apa yang sedang terjadi (340).

Kantor di Singapura, Edelman, mengatur sejumlah wawancara media tambahan dan salah satu diantaranya terbukti penting untuk usaha kami yang mulai lahir di Sri Lanka. Jurnalis yang menulis cerita itu, Suba Siva, mengatakan kepada saya bahwa dia mengagumi upaya-upaya kami untuk membangun kembali sekolah-sekolah akibat tsunami karena dia sendiri berasal dari Sri Lanka. Perempuan itu kemudian memberikan sebuah informasi penting: dia sedang berencana mengambil waktu cuti kerja untuk kembali ke negaranya sebagai seorang relawan dan ingin bergabung dengan sebuah kelompok yang bisa membuatnya memiliki arti (344).

Dalam seminggu, Suba terbang ke barat laut untuk memulai posisi tanpa gaji sebagai direktur negara sementara bagi Room to Read. Dalam sebulan, dia telah membuka sebuah kantor, yang dilengkapi gudang buku dan mempekerjakan staf kami yang pertama (346).

Dua Puluh Empat: Buku Kesejuta

Penduduk desa itu merespons *challenge grant* kami dalam dua cara. Pertama, mereka dengan sukses mengajukan permohonan kepada pemilik “bisnis penghancuran batu” di tepi sungai itu untuk mendonasikan semennya. Itu baru separuh pertempuran karena pabrik itu berada di tepi sungai dan sekolah tersebut berada lebih dari 300 meter vertikal di atasnya di perbukitan. Maka, para orangtua pun menyumbangkan tenaga mereka dengan sukarela untuk memanggul bahan-bahan bangunan itu mendaki tebing yang curam. Saya membuat sebuah catatan dalam hati untuk bercerita kepada donatur Room to Read yang telah membantu mensponsori proyek tersebut bahwa desa yang diadopsinya penuh dengan orangtua yang secara jelas merupakan perunding-perunding andal dan memiliki punggung dan kaki yang kuat (367).

(F) Proses

Bagian 1: MENEMUKAN NEPAL MENINGGALKAN MICROSOFT Tiga: Kamu Harus Segera Pulang!

Email persetujuan kerjasama dengan organisasi lokal.

Yang terhormat Lion Woody,

Hari ini, kami menerima pertanyaan Anda tentang pengiriman buku ke Nepal. Kami menghargai kesediaan Anda untuk membantu negara kami. Lion Club Kathmandu kota mempunyai dua fokus—mencegah kebutaan dan buta aksara anak-anak. Kami akan dengan senang hati membantu proyek Anda. Kalau Anda sudah siap untuk mengirim buku, mohon memberi tahu kami, Saya akan memberi Anda instruksi. Salah satu anggota Lion kami berkerja di pemerintahan, maka dia bisa yakin bahwa buku-buku itu akan melalui Bea Cukai tanpa penundaan atau keharusan membayar pajak.

Karena Anda mempunyai begitu banyak buku, saya dengan hormat meminta agar Anda mempertimbangkan untuk menyumbangkan buku-buku itu ke banyak sekolah. Semua sekolah kali di sini mengalami kekurangan dan, saya percaya, kiranya akan berguna untuk membantu lima atau sepuluh, daripada hanya satu. Keputusan ada di tangan Anda, tetapi saya menawarkan sebagai apa yang saya harapkan menjadi sebuah saran yang berguna.

Terima kasih dari Nepal
Lion Denish Shresta (38-39).

BAGIAN 2: MEMULAI

Sembilan: Tahun-Tahun Permulaan: Objek yang Bergerak Akan Tetap Bergerak

Hati saya segera berubah dari hampir kosong menjadi meluap-luap dengan optimisme. Dalam surat Dinesh, ada pesan pengingat bahwa saya tidak boleh membiarkan para penentang menyurutkan semangat saya. Satu-satunya cara bergerak maju adalah memusatkan perhatian pada hal positif (115).

Sepuluh: Membuat Permintaan

Salah satu keterampilan paling penting, tetapi sering diabaikan, yang harus dimiliki oleh organisasi amal yang masih baru adalah kemampuan untuk menjual visinya, model bisnisnya, dan program-programnya kepada donatur-donatur yang potensial. Dan saya sungguh-sungguh bermaksud “menjual”. Kebanyakan orang dalam dunia nirlaba tidak suka meminta uang kepada orang lain. Mereka perlu melewati rintangan ini, dengan cepat, atau organisasi mereka akan menderita (127-128).

Untuk membantu mempersiapkan diri saya sendiri secara mental pada masa-masa awal membuat permintaan, **saya menulis lima prinsip pokok yang biasanya saya lihat kembali sebelum pertemuan-pertemuan penting dengan donatur yang prospektif.**

- Jika donatur mempunyai uang, maka kemungkinan besar mereka telah dibantu oleh pendidikan. Mainkan fakta bahwa mereka sekarang mempunyai peluang untuk memberikan hadiah yang sama itu kembali kepada ratusan anak di negara-negara berkembang.
- Saya dapat menunjukkan kepada para donatur hubungan langsung antara apa yang mereka berikan dan apa yang dicapai sebagai hasilnya. Ada kaitan kausal antara donasi \$8.000 dan sebuah sekolah baru di Nepal. Sebagian orang tidak suka memberikan uang kepada organisasi amal karena mereka tidak tahu akan pergi ke mana uang mereka. Dalam kasus kami, kami bisa menunjukkan secara tepat kepada mereka ke mana perginya uang mereka. Begitu nyata sehingga kami bisa mengirimkan foto-foto kepada mereka atau mereka dapat mengunjungi sendiri sekolah-sekolah atau perpustakaan tersebut.
- Kami menjaga agar pengeluaran kami tetap rendah sehingga donatur akan tahu bahwa 90 sen pada tiap dolarnya diperuntukkan bagi proyek-proyek tersebut, tidak untuk pengeluaran administratif dan pengumpulan dana.
- Semangat menjual. Tidak ada cukup semangat di dunia sehingga ketika orang bertemu dengan individu yang bersemangat, orang itu sungguh-sungguh menonjol. Ketika saya memberi tahu donatur bahwa saya berhenti dari karier yang menguntungkan dalam dunia teknologi untuk mengabdikan diri saya sendiri kepada alasan ini sepenuhnya dan tanpa upah, kata-kata ini akan bergaung.
- Orang-orang sedang mencari lebih banyak makna dalam hidup mereka. Mendanai pendidikan akan memberikan suatu perasaan yang hebat bahwa Anda telah membantu mengubah dunia menuju lebih baik (139-140).

Saya tersanjung bahwa begitu banyak orang mendukung Room to Read, tetapi hal itu juga membuat saya menyadari betapa kerasnya saya harus bekerja. Jika seseorang memberikan uang karena mereka berpikir bahwa saya akan mempergunakannya secara bijaksana, maka kehormatan pribadi dan profesional saya dipertaruhkan. Reputasi merupakan hal yang sulit didapat dan mudah hilang. **Jika saya terbukti setia pada janji saya untuk menyalurkan dana donatur secara efektif, kemungkinan bagi Room to Read akan menjadi tak terbatas. Kami akan berada dalam lingkaran keutamaan pula – para donatur yang puas akan menyumbang lagi dan juga akan bercerita kepada teman-teman mereka tentang “sekolah saya” serta mendorong mereka untuk juga berinvestasi. Modal tambahan akan berarti hasil yang bahkan lebih besar. Dan, hasil yang lebih besar akan menarik lebih banyak investasi. Akhirnya, dinamika ini akan membuat semakin mudah untuk membuat permintaan** (140-141).

Empat Belas: 11 September

“Saya melihat situs Web Anda dan benar-benar terkesan. Saya berencana untuk menuliskan buat kalian selembbar cek yang relatif besar, setidaknya bagi saya (196).

Yang terhormat John

Terima kasih karena Anda mengirimkan kembali pembuka surat saya, yang sebagaimana Anda ketahui dari percakapan kita, telah menjadi milik keluarga saya selama tujuh dekade. Setelah menerima paket tersebut dari Anda bersama dengan kartu nama Anda, saya mengakses Internet untuk mencari tahu apa yang dilakukan Room to Read. Saya melihat foto-foto anak-anak yang Anda tolong dan saya menyimpulkan bahwa baik Anda maupun Erin pasti malaikat. Itulah satu-satunya penjelasan untuk apa yang telah saya saksikan sejak bertemu Anda di JFK dan kemudian melihat slide show di situs Anda.

Terlampir tolong temukan sesuatu yang kecil untuk menjaga agar energi positif tetap mengalir.

*Salam hangat,
Brent (205)*

Lima Belas: Membangun “Microsoft Nirlaba”

Ketika saya memulai Room to Read, saya menuliskan **prinsip-prinsip pokok yang saya pelajari di “The Soft” dan bahwa saya akan mencoba untuk menyamai atau melebihi mereka** (207).

Enam Belas: Membangun Jaringan

Potongan informasi itu menempuh jarak lebih dari 55.000 kilometer. Dalam sebulan aliran data ini akan diubah menjadi bata, adukan semen, papan tulis, dan bangku-bangku. **Itu adalah salah satu momen yang membuat saya bersyukur atas adanya teknologi, di samping jaringan relawan sedunia yang mengagumkan, yang betul-betul sama bersemangatnya terhadap Room to Read dengan pendirinya** (260).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Dua Puluh Dua: Demokrasi Sedang Beraksi di India

Selama tahun pertamanya menjalankan Room to Read India, Sunisha mempekerjakan staf yang hebat dan menjalin kemitraan dengan beberapa LSM. Dia mencari organisasi yang menjalankan sekolah-sekolah yang tidak mempunyai perpustakaan yang layak dan dengan cepat mengadakan persetujuan untuk mendirikan lebih dari 300 perpustakaan dwibahasa Inggris/Hindi. Dalam dua tahun permulaan kami di India, hampir 100.000 anak mempunyai akses koleksi buku yang amat banyak. Anak-anak bisa membaca kisah Gandhi dan perjuangan negara mereka untuk meraih kemerdekaan, belajar bagaimana magnet bekerja, atau sekedar menikmati cerita rakyat India klasik tentang seorang anak laki-laki dan hasratnya untuk suatu hari memiliki kuda tercepat di dunia (324).

Dua Puluh Empat: Buku Kesejuta

Kepala sekolah mengenali Dinesh dan Yadav dan bergabung dengan tur inspeksi mendadak kami. Dia bercerita dengan bangga kepada kami bahwa pendaftaran telah naik dari 550 siswa pada tahun 2002 menjadi 700 pada 2003 (ketika Room to Read menyelesaikan penambahan yang pertama), dan lebih dari 1.150 sekarang (setelah Room to Read membangun tambahan kedua, kali ini dengan lima ruang kelas baru dan sebuah perpustakaan). Pendidikan terus menjadi populer karena keluarga-keluarga di sana menyadari bahwa pendidikan merupakan harapan terbaik bagi anak-anak mereka (369).

Seiring dengan naiknya jumlah anak yang mendaftar, naik juga kebutuhan akan ruang tambahan, dan sekolah tersebut akhir-akhir ini telah menyelesaikan satu penambahan lagi. **Kali ini mereka tidak mencari dukungan Room to Read, tetapi mengajukan permohonan kepada Komite Pembangunan Distrik mereka (pemerintah setempat) untuk mendanai proyek tersebut** (369).

Kami gembira mendengar bahwa Sekolah Simle telah melakukan penambahan terakhir tanpa meminta bantuan kami. Tujuan kami selalu agar sekolah didukung oleh komunitas dan oleh karena itu berswadana dalam jangka panjang. Ini merupakan keadaan idaman karena sekolah tersebut akan berlanjut untuk tahun-tahun mendatang dan akan dirawat dengan baik. Sementara itu, kami bisa berkarya di desa yang baru yang juga membutuhkan bantuan kami (369).

Saya menyampaikan ucapan selamat kepada kepala sekolah mengenai pertumbuhan dalam pendaftaran tersebut dan mengatakan betapa bangganya saya bahwa **Room to Read telah memainkan sebuah peranan** (369-370).

Saya hanya bisa membayangkan bulan-bulan ketika pekerjaan dilakukan sebelum hari. **Lokasi-lokasi sekolah harus diidentifikasi, challenge grant dirundingkan, petugas perpustakaan**

dilatih, rak-rak dibuat, dan buku-buku dikirim. Hari ini, untuk menghormati buku yang kesejuta, segala sesuatunya akan datang bersama-sama (373-374).

(G) Layanan Konsumen

BAGIAN 2: MEMULAI

Lima Belas: Membangun “Microsoft Nirlaba”

Saya percaya bahwa jika setiap organisasi amal mempertahankan dirinya sendiri agar bertanggung jawab dengan cara yang sama, dolar yang diinvestasikan ke dalam sektor sosial akan melesat naik. Saya berpikir bahwa setiap organisasi, apakah itu demi keuntungan atau bukan demi keuntungan, harus memutuskan apa yang harus diukur dan dicantumkan hasil-hasilnya di bawah *e-mail* mereka (212-213).

BAGIAN 3: MENENTUKAN LANGKAH

Sembilan Belas: “Sertakan Saya, Don”

Selama 2002 dan 2003, kami menerima permintaan untuk memulai program-program Room to Read di lebih banyak negara, dari Kamerun ke Nikaragua sampai Pakistan. Permintaan akan program kami seakan-akan tak ada batasnya. Namun, personel dan keuangan yang terbatas. Setiap kali saya harus menulis *e-mail* untuk menjelaskan dengan tenang dan rasional kepada seorang ibu di pedesaan Bangladesh mengapa kami tidak bisa membantu anak-anaknya, saya merasa jengkel. Saya hanya seorang pemain baru dalam hal ini (292).

Dua Puluh Satu: Jaringan Kerja itu Bertambah Luas

Selama bertahun-tahun kami mendengar dari para donatur dan relawan yang terus mengikuti kemajuan kami melalui situs Web (www.roomtoread.org) dan buletin tiga bulanan kami (316).

Dua Puluh Empat: Buku Kesejuta

Saat kami berjalan kembali ke mobil, saya membuat catatan untuk menelepon para donatur yang telah membiayai proyek-proyek sekolah Simle dan memberi tahu mereka bahwa sekolah tersebut dikelola dengan baik dan penuh dengan siswa (370).